



Experienced Sales Engineer (w|m|d) – Europa

Das Unternehmen

Damit Menschen auch bei widriger Umgebung sicher arbeiten können und Emissionen reduziert werden, entwickelt indurad seit 2008 innovative Sensorlösungen für die weltweit führenden Rohstoffproduzenten. Wir kombinieren Lösungen aus Hardware, Software und Engineering, um die Automatisierung und Digitalisierung von Prozessen zu ermöglichen und die Effizienz für unsere Kunden zu steigern. So können wir Zug- und Schiffsbelader automatisieren, Kollisionsschutz implementieren sowie 3D-Visualisierungen von Maschinen und Schüttgutlagern erstellen. Unsere speziell entwickelten Radarsensoren mit kundenspezifischen Softwarelösungen können unter rauen Umweltbedingungen eingesetzt werden und sind damit wie geschaffen für die vielfältigen und anspruchsvollen Anforderungen der Schüttgut- und Rohstoffindustrie. Wir sind ein diverses Team talentierter, innovationsfreudiger Menschen, die sich darauf konzentrieren, positive Veränderungen in großem Maßstab zu bewirken.

Wir suchen

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Experienced Sales Engineer (w|m|d)**, der unsere digitalen Lösungen in Europa mit Fokus auf die DACH Region vertreibt. Die Stelle verbindet Außen- und Innendienst mit einer Prise Produktmanagement. Weiterhin unterstützt Du Produktvorstellungen in Webmeetings zusammen mit unseren Ländergesellschaften. Die meiste Zeit verbringst Du bei Kunden, ansonsten arbeitest Du im Mobileoffice. Vier Tage pro Monat verbringst Du an unserem Standort in Aachen oder Überlingen.

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Sales-Cycle für die indurad Produkte
- Erstellung von technischen und kommerziellen Angeboten gemäß Kundenanforderungen
- Akquise von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden
- Identifikation neuer Absatzmärkte
- Dokumentation von Kundendaten und Vertriebsvorgängen im CRM-System
- Vertretung der Firma auf Messen und Konferenzen

Dein Profil

- Einschlägige Erfahrung in den Bereichen Schüttguthandlings, Bergbautechnik, oder Aufbereitungstechnik
- Abgeschlossenes Studium oder technische Ausbildung im Bereich Prozessmesstechnik, Verfahrenstechnik, Bergbautechnik oder Automationstechnik.
- Mindestens dreijährige Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter für Anwendungen im Bereich Bergbau, Zement, Düngemittel, Alumina oder ähnliche Industrien.
- Du bist ein „Jäger“ und verstehst Dich als aktiver Beziehungsmanager, der Spaß am Aufbau von Netzwerken und Interesse an Technologie und Auseinandersetzung mit komplexeren Kundenanforderungen hat
- Gute Selbstorganisation und Affinität für unterschiedliche Menschen und Kulturen
- Hands-On Mentalität. Falls notwendig stehst Du mit dem Schraubenzieher im Staub
- Sehr gute Englischkenntnisse, weitere europäische Sprachen von Vorteil

Was Dich bei uns erwartet

- Frühaufsteher oder Nachteule – Dank Homeoffice, flexibler Arbeitszeit und eines flexiblen Arbeitszeitmodells (Voll- oder Teilzeit) kannst Du Deinen Arbeitstag selbst gestalten. So lassen sich Beruf und Privatleben gut vereinbaren
- Wir bieten einen ergonomischen Arbeitsplatz mit Wohlfühlfaktor, Getränken, kostenlosem Parkplatz und genügend Freiraum für Eigeninitiative
- Direkte Wege zur Geschäftsleitung und zu Vorgesetzten, offene Kommunikation, ein lockerer Dress-Code und das "Du" sind bei uns selbstverständlich
- Wir bieten im Gehaltspaket optional eine betriebliche Altersversorgung, Company-Bike und einen Kinderbetreuungszuschuss

Wir freuen uns auf einen Dialog mit Dir!

Bitte kontaktiere mich direkt (christian.augustin@indurad.com) mit einem kurzen Lebenslauf, dann sende ich Dir weitere Infos zu.